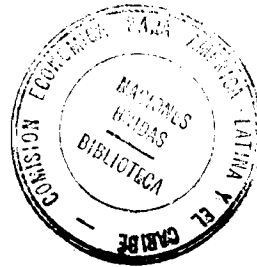


Distr.
RESTRINGIDA
LC/MVD/R.38/REV.1

Julio de 1989
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Oficina de Montevideo



La especialización exportadora a nivel de firma manufacturera:
performance y tamaño exportador (1981-1988).

Indice

	Pág.
Síntesis y conclusiones	v
I. Marco de la investigación	1
A. Antecedentes	1
B. Las hipótesis de trabajo	3
II. Las empresa exportadoras uruguayas en los ochenta: una visión descriptiva global	6
A. Evolución de la distribución del valor exporta- do por empresa	6
B. Concentración de las exportaciones: globales y por sectores principales.....	8
1. Evolución histórica de la concentración global. 2. Concentración de las exportaciones por sector.	
III. Performance exportadora: definición y tipología de las empresas de acuerdo a esta variable.....	12
A. La construcción de la muestra.....	12
B. La definición de performance exportadora.....	13
C. Performance, tamaño exportador y sectores.....	16
Anexo A- Construcción de la base de datos.....	19

Síntesis y conclusiones

La perspectiva de análisis de las exportaciones del país, desde el punto de vista de las empresas exportadoras, no tiene precedentes en Uruguay. En tal sentido, se entendió necesario realizar una primera aproximación al universo total para tener una visión de conjunto sobre dos aspectos: evolución de la distribución de las exportaciones por empresas; cambios en la concentración global y características estructurales de la concentración por sector de actividad.

Se tuvieron en cuenta tres estadísticos: el tamaño de la población; la media; y el desvío típico. El número de empresa muestra una tendencia creciente a lo largo del período del orden de un 15%. Se identifican tres años como críticos, por producirse una contracción en el número de empresas que exportan: 1982, 1985 y 1988. El año 1982 refleja los efectos de la recesión, en el año 1985, quizás los agentes económicos se mantuvieron expectantes ante el cambio institucional y finalmente el año 1988 significaría una estabilización en el número de empresas, luego de la expansión excepcional del año 1986.

El año 1982, muestra una desaparición considerable de empresas pequeñas y simultáneamente se evidencia una disminución importante de los montos exportados por las empresas de mayor tamaño. El año 1985, muestra una disminución de la participación de empresas medianas y en particular los montos totales de las empresas de mayor tamaño disminuyen significativamente. En el año 1988, desaparecen algunas empresas que exportan por valores pequeños y se produce un incremento del valor total exportado por las grandes empresas. La media evidencia en el año 1988 una recuperación de los niveles de exportaciones alcanzados a principios de la década (U\$S 1.3:).

Más específicamente se analizaron las empresas exportadoras en las que las manufacturas fueron el producto principal en el año 1988. Se elaboró una tipología por performance exportadora de una muestra de 831 empresas. Se definieron cinco grupos de empresas: permanentes dinámicas; permanentes no dinámicas; nuevas dinámicas; nuevas no dinámicas; inestables.

El valor exportado promedio desciende persistentemente con la performance exportadora. Las empresas permanentes presentan una tamaño medio muy superior a las otras categorías. En el resto, las nuevas dinámicas son en promedio más grandes.

Se analizó específicamente la asociación tamaño exportador y performance y se verificó este fenómeno. Al incrementarse el tamaño aumenta la probabilidad de encontrar una empresa permanente o nueva dinámica. Al disminuir el tamaño aumenta la probabilidad de encontrar una empresa nueva no dinámica o inestable.

Las perspectivas de la investigación se orientan a generar un marco de análisis, en la línea del enfoque expuesto en el primer capítulo de este documento, que explique el fenómeno de la performance exportadora a nivel de empresa.

I. Marco de la investigación

A. Antecedentes

En los últimos años se ha desarrollado una vasta literatura que tiene como tema principal el análisis de los factores que se asocian al dinamismo exportador de las empresas. El presupuesto básico, es que existen un conjunto de elementos asociados al ingreso exitoso al mercado externo que son difíciles de apreciar a niveles de mayor agregación.

Algunos de los trabajos elaborados en esta línea buscan diferenciar a las empresas exportadores de las no exportadoras 1/. Otras investigaciones, tienen como objetivo separar dentro del universo de las empresas que ingresan al mercado externo diferentes clases de firmas de acuerdo a cierta cualidad de su comportamiento exportador. Por ejemplo distinguen entre: exportadoras agresivas y pasivas; exitosas y no exitosas; etc 2/. A su vez, se trata de relacionar estos fenómenos con un conjunto de factores explicativos. Sobre los mismos se analiza y evalúa el grado de influencia en la determinación del suceso de la firma en el mercado externo.

Las técnicas estadísticas más utilizadas, para establecer la asociación referida, pertenecen al campo del análisis multivariado (componentes principales, análisis discriminante, análisis de varianza multivariado). Menos frecuente es la especificación de modelos cualitativos. A pesar de ser, esta última, una metodología especialmente apta para la explicación del comportamiento de variables discretas.

La determinación y el estudio del éxito exportador es uno de los aspectos de mayor interés en el cual se va a concentrar este documento. En la literatura, las definiciones utilizadas para esta variable son diversas. En ciertos casos, se define el éxito exportador como aquellas firmas que consiguieron continuar ingresando al mercado externo a pesar de la producción de cambios adversos de política económica que redujeron los incentivos. Se entiende que las empresas que logran continuar exportando en un contexto de desprotección es debido a que han alcanzado cierto nivel de competitividad internacional 3/.

Otros trabajos prefieren emplear el concepto de performance exportadora para el cual se utilizan comúnmente dos definiciones.

1/ Ver Larry Willmore, "Market Structure, Firm Size and Brazilian Exports", Estudios e Informes de la CEPAL N° 44, Brasilia, 1985.

2/ Ver Carl Christensen, Angela da Rocha y Rosane Kerbel Gertner, "An empirical investigation of the factors influencing exporting success of brazilian firms", Journal of International Business Studies, Fall 1987.

3/ Ver Christensen Carl et al, op. cit. .

La primera de ellas, denominada crecimiento exportador, mide esta variable a través de la tasa de crecimiento promedio del valor exportado en un cierto período. La segunda (intensidad o especialización exportadora) mediante el ratio exportaciones/ventas totales 4/.

Uno de los trabajos citados (Christensen et al, 1987) clasifica a los factores explicativos en tres grandes grupos. El primero de ellos refiere a las características de la firma y se subdivide a su vez en: el producto, el tamaño y la tendencia de ventas globales, así como otros aspectos vinculados a la estructura de la empresa.

En el producto se incluyen las siguientes variables: desarrollo del control de calidad; tipo de producto (estandarizado-commodities o manufacturado-diferenciado). La estructura de firma se refiere al nivel de diversificación de la compañía (aproximada a través del número de líneas de producción) y del nivel jerárquico al cual se toman las decisiones de canales y precios de comercialización. Entre estos factores aquellos que más discriminan a las exitosas son: el desarrollo del control de calidad y el nivel al cual se toman las decisiones de mercado. En este último punto, se destaca el hecho que cuando una firma tiene una estructura más descentralizada para la toma de decisiones, esto le permite una mayor flexibilidad y una mejor posibilidad para que prosperen las nuevas iniciativas de cambio.

El segundo conjunto de factores explicativos está definido para un conjunto de variables que hacen a las prácticas y la experiencia exportadora. En este sentido, se tiene en cuenta si la empresa discontinúa su acceso a un mercado una vez que logro ingresar. También se incluyen variables relacionadas a las decisiones de mercado: formación de precios para exportar, selección de mercados y canales de distribución. Finalmente, el último conjunto de variables explicativas se vincula con las percepciones y actitudes de líderes de empresa como condicionante del éxito exportador.

En unos de los trabajos aplicados antes referidos (Cooper et al, 1985) se analiza explícitamente la relación entre performance y estrategia exportadora. Se define estrategia exportadora en términos de tres dimensiones: el grado de adaptación del producto; la orientación a los países vecinos o al mundo de la producción y el nivel de segmentación de los mercados. La combinación de estos criterios permite construir una tipología de estrategias exportadoras que se busca relacionar con las variables de performance. Se concluye que el crecimiento exportador se encuentra estrechamente relacionado con la variable estrategia. Las empresas que adaptan sus productos a las características específicas de cada demandante, segmentando sus mercados, en una

4/ Ver Robert Cooper and Elko Kleinschmidt, "The impact of export strategy on export sales performance", Journal of International Business Studies, Spring 1985.

estrategia que abarca el mundo y no unicamente a los países vecinos, son las que alcanzan tasas de crecimiento mayores 5/.

Una de las deficiencias de varias de los documentos revisados en esta línea de trabajo es que no tienen una referencia explícita a un modelo teórico especificado de acuerdo a conceptos debidamente fundamentados en los comportamientos micro-económicos de los agentes. En consecuencia, el mayor riesgo de este tipo de enfoque es que se pierde la idea de la interrelación existente entre las variables y la exogeneidad o endogeneidad de las mismas. No obstante, las ideas y los análisis realizados en el contexto de la preocupación por la gestión estratégica y la administración de la empresa constituyen un esquema adecuado como punto de partida del análisis.

Existe además una promisorio línea de investigación que busca reunir este tipo de literatura a nivel del análisis estratégico de la empresa con la teoría de la competencia imperfecta y la teoría de la firma 6/.

B. Las hipótesis de trabajo

El dinamismo en el crecimiento exportador del Uruguay identificado y analizado desde una óptica sectorial y de mercados en anteriores trabajos de la CEPAL, se soporta en el comportamiento que los agentes económicos involucrados han venido desarrollando durante la última década. Este cambio, se ha venido dando en un contexto de política económica que favoreció, con diferentes grados de intensidad, una mayor orientación externa de la producción 7/.

Las características de la empresa y la estrategia exportadora utilizada, tanto a nivel de selección de mercados como de desarrollo de productos, son variables claves al momento de explicar la performance exportadora. Estos conceptos no son habitualmente incorporados en los estudios sectoriales que buscan explicar el ingreso al mercado externo fundamentalmente a través de las condiciones de competitividad, expresadas en una cierta relación de precios de exportación del país y del resto del mundo.

5/ Es importante señalar que el trabajo citado (Cooper et al., 1985) está realizado para el sector de la industria electrónica del Canadá.

6/ Ver Alexis Jacquemin, Economie industrielle européenne, structures de marché et stratégies d'entreprise, Dunod, Paris 1979 y Fernando Maravall, Economía y política industrial en España, ediciones Pirámide, Madrid, 1987.

7/ Ver Oficina de la Cepal en Montevideo, La especialización exportadora a nivel de firma manufacturera en el Uruguay, LC/MVD/R.34, mayo de 1989.

En este sentido, se plantea que las políticas de promoción de exportaciones, que modifican únicamente las condiciones macro-económicas pero que no afectan en mayor medida estos otros factores a nivel micro-económico, son menos efectivas en sus resultados. De ahí que, un estudio detallado sobre las diferentes variables que potencialmente pueden afectar el ingreso al mercado externo de una empresa, son aspectos centrales a considerar en una política industrial orientada al desarrollo de las exportaciones.

El objetivo de la actual línea de investigación de la Oficina de Cepal en Montevideo pretende describir y analizar la performance exportadora a nivel de empresa manufacturera. Se trata de aportar elementos para ir estructurando una política de desarrollo industrial fundamentada en conceptos modernos de organización industrial y competitividad internacional. Política que debe estar estrechamente ligada en su conceptualización a las experiencias micro-económicas exitosas de inserción externa. Las mismas son posibles de identificar analizando el desarrollo exportador del país de los últimos años. Del mismo modo, es necesario conocer las razones de la falta de dinamismo de otro conjunto empresas, ya sea para plantear líneas de corrección o para desechar caminos fracasados.

La hipótesis de trabajo de esta investigación considera que en nuestro país, un grupo de empresas manufactureras ha desarrollado su camino exportador por medio de un conjunto de estrategias productivas y comerciales que tienen como objetivo diferenciar al producto que ofrecen y de esta forma captar una porción del mercado externo. Esta estrategia les ha permitido mantener una buena performance exportadora, la cual las ha hecho ingresar a un círculo virtuoso de mayor crecimiento, mayor productividad, más competitividad y en consecuencia mayor crecimiento.

Según Maravall (1987), el "paradigma de Porter" para el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresas se basa en dos estrategias generales: reducción de costos de producción o diferenciación del producto ^{8/}. Un grupo de empresas exportadoras de manufacturas ha recorrido exitosamente el segundo de los caminos referidos en el "paradigma de Porter", sin haber estado mediado por una política industrial activa.

Al mismo tiempo, estas estrategias parecerían tener una importante potencialidad de desarrollo al adaptarse más a los recursos y restricciones con que cuenta nuestra economía. Si se adopta una perspectiva de desarrollo económico comparado puede señalarse que las economías pequeñas europeas han resuelto el tema de su inserción externa a través de caminos similares.

^{8/} ver Fernando Maravall, Economía y Política Industrial en España, ediciones Pirámide, Madrid, 1987 y M. Porter, Competitive Strategy. New York: The Free Press, 1980.

La inserción externa de un país pequeño, tiene pocas posibilidades de basarse en su reducido mercado interno para beneficiarse de las economías de escala, reducir los costos de producción por esta vía y de esta forma ser más competitivo. Puede, en cambio, aprovechar las ventajas de los recursos naturales disponibles que le permiten producir una canasta determinada de productos primarios y ciertas manufacturas de los mismos a menores costos que los internacionales.

En cuanto al resto de las manufacturas la situación es diferente. Una alternativa posible es recorrer el camino de la especialización. Se busca segmentar los mercados a través de la diferenciación del producto, la cual abarca aspectos productivos y tecnológicos, como también elementos de política comercial y marketing.

Es de interés revisar las conclusiones referidas a este punto, en un trabajo de encuesta realizado a empresas exportadoras de la industria manufacturera basada en materias primas no agropecuarias 9/. En el mismo se señalaba que: las diferencias de escalas abismales que existen entre las plantas del Uruguay con a las del mercado internacional hacen que las empresas busquen diferenciarse a través de la producción de especialidades asociadas a escalas de producción menores. Una de las ventajas que tiene estas industrias de menor tamaño es la flexibilidad en fabricar productos específicos.

En cuanto al mercado, el lograr establecer los canales de comercialización de los productos y de aprovisionamiento de los insumos es otro de los aspectos centrales para poder establecer un proceso exportador estable. Los mecanismos concretos varían en función del tipo de producto, la empresa y del mercado final de destino. Sin embargo, en todos los casos se evidencia la existencia de un conjunto articulado de elementos de comercialización. En algunas empresas, tienen importancia los servicios post-venta que acompañan el intercambio y que permiten diferenciar al producto ofrecido. Esta modalidad de comercio exige una relación con los compradores muy estrecha que implica desarrollar una estructura especializada para ello.

9/ Ver CEPAL Oficina de Montevideo, La diferenciación tecnológica y comercial como una estrategia de crecimiento exportador: el caso de la industria manufacturera no tradicional, LC/MVD/R.30, noviembre de 1988. Documento elaborado por el consultor Marcel Vaillant para el Seminario "Resestructuración Industrial y Competitividad Internacional", Santiago de Chile 5-7 diciembre 1987. Ver, también, CEPAL-Oficina de Montevideo, Exportaciones y maduración industrial, LC/MVD/R.20, junio 1988.

II. Las empresas exportadoras uruguayas en los ochenta: una visión descriptiva global

El universo de empresas exportadoras con el que se trabaja está constituido por 2371 firmas que figuran en el registro oficial de exportación como habiendo exportado alguna vez en el período 1981-1988 10/.

A. Evolución de la distribución de las exportaciones por empresas: tendencia central y dispersión

El número de firmas que efectivamente exportan por año fluctúa entre 853 en 1982 y 1024 en 1988 (ver Cuadro 1). La evolución en el tiempo de este indicador muestra claramente una tendencia creciente del orden del 15% para el período considerado. También se observan fluctuaciones cíclicas con períodos de crecimiento como en 1983-1984 y 1986-1987 y alternados con años de contracción.

Cuadro 1

Evolución histórica del número de empresas

Año	NT ^(a)	TC ^(b)
1981	888	-
1982	853	-3.9%
1983	915	7.3%
1984	934	2.1%
1985	910	-2.6%
1986	1004	10.3%
1987	1046	4.2%
1988	1024	-2.1%

(a) Número total de empresas exportadoras

(b) Tasa de crecimiento anual de NT

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BCU.

El año de la contracción más significativa es 1982. El mismo coincide con la recesión que precedió a la ruptura de la pauta monetaria en noviembre de 1982. Los otros años de contracciones menos importantes podrían reflejar: en 1985 el trascendente cambio

10/ En este trabajo se considera que cada código del matricero de exportadores representa una empresa y al mismo tiempo cada empresa está representada por un sólo código. Este supuesto puede no verificarse en todos los casos, sin embargo técnicos calificados estiman que la duplicación de códigos no es estadísticamente significativa.

institucional que vivió el país lo cual afectó las expectativas de los agentes; en 1988 una estabilización del número de firmas exportadoras luego de la expansión de 1986 que acompañó la coyuntura favorable en la región (efecto Brasil, Plan Cruzado).

La evolución de la tendencia central de la distribución (ver Cuadro 2), medida por la media aritmética del valor exportado por empresa permite constatar un doble fenómeno: entre 1981 y 1985 el valor medio (expresado en miles de dólares) exportado por firma cae (de U\$S 1.370 en 1981 a U\$S 995 en 1985); a partir de este último año se recupera significativamente. En 1988 el valor medio es U\$S 1362, comparable al nivel de 1981.

Cuadro 2

Tendencia central y dispersion del valor exportado(miles de U\$S)

Año	Valor medio	Mediana	Dsv. Tip.	Valor Max ^(a) .
1981	1370	117	4539	64700
1982	1200	141	3945	53900
1983	1142	97	4060	51800
1984	995	83	3328	38700
1985	937	79	3270	44100
1986	1083	91	3594	43800
1987	1139	87	3745	41900
1988	1362	99	4819	66100

^(a) Valor exportado por la empresa más grande.

Fuente: idem cuadro 1.

Este fenómeno, períodos de expansión alternados con años de contracción o estabilización, también se verifica a partir de la consideración de la dispersión en torno a la media aritmética (medida por la desviación típica). Esta dispersión se reduce tendencialmente entre 1981 y 1985, para recuperar su grado de dispersión inicial en 1988. Por otro lado, esta estadística señala diferencias cualitativas importantes para los años de contracción del número total de firmas exportadoras: 1982 y particularmente 1985 son años de reducción del valor medio exportado por firma y de la dispersión en torno a este valor promedio; mientras que 1988 es un año donde esta dispersión y el valor promedio se incrementan de manera significativa.

Alternativamente, si medimos la tendencia central del valor exportado a través de la mediana de la distribución (estimador mucho más robusto que la media en el sentido que es menos sensible a los valores extremos de la distribución) se confirma el fenómeno cíclico descrito anteriormente, pero se observan algunas particularidades que diferencian netamente los años críticos 1982, 1985 y 1988.

El año 1982, muestra una desaparición considerable de empresas pequeñas y simultáneamente se evidencia una disminución importante

de los montos exportados por las empresas de mayor tamaño. El año 1985, muestra una disminución de la participación de empresas medianas y en particular los montos totales de las empresas de mayor tamaño disminuyen significativamente. En el año 1988, desaparecen algunas empresas que exportan por valores pequeños y se produce un incremento del valor total exportado por las grandes empresas.

B. Concentración de las exportaciones: global y por sectores principales

En esta sección se consideran algunos indicadores globales que permiten cuantificar la concentración de las exportaciones uruguayas a nivel global con una perspectiva histórica en el período 1981-1988 y por sectores para el año 1988.

Se distingue tradicionalmente dos formas de medir la concentración: los indicadores discretos o puntuales y los indicadores acumulados. El primer tipo de indicadores considera un solo punto de la distribución, indicando el porcentaje del mercado abastecido por un número prefijado de empresas de primer rango. El segundo tipo, tiene en cuenta toda la distribución de las empresas que participan en el mercado considerado y tiene una relación directa con el concepto de dispersión estadística. En este trabajo se utiliza dos indicadores de concentración, un índice discreto ($C_{(m)}$) y el índice de Hirschman-Herfindhal (H-H).

El índice $C_{(m)} = \sum P_i$ (para $i=1,2,\dots,m$) representa la participación de mercado de las m empresas más importantes desde el punto de vista del valor exportado. La empresa de índice i se ubica en el rango i según un orden de clasificación descendente.

El índice de H-H = $\sum P_i^2$ (para $i=1,2,\dots,n$, donde n es el número total de empresas que participan en el mercado) representa la suma del cuadrado del conjunto de las participaciones de mercado. Cada empresa es ponderada por su parte relativa en el mercado. El valor máximo de H-H es igual a 1 y representa una situación monopolística pura. El valor mínimo de H-H es igual $1/n$ (donde n es el número total de empresas y está dado). Este otro extremo, representa una situación de distribución uniforme de las partes de mercado entre todos los participantes del mismo.

1. Evolución histórica de la concentración global.

De la observación del Cuadro 3 que muestra la evolución histórica del índice $C_{(m)}$ (para $m=4, 20, 50, 150$ y 200) se constata dos fenómenos importantes. En primer término, alrededor del 20% de las empresas concentran un 90% y más del valor total exportado por el país. En segundo término, esta concentración es relativamente estable durante todo el período a nivel de las 200 empresas de primer rango.

La estabilidad en esta estructura de concentración se verifica para los años críticos (1982, 1985 y 1988) y para el periodo 1983-1984. Sin embargo, resulta sensible al periodo de crecimiento de las exportaciones (en valor) verificado durante el periodo 1986-1987. En esta situación se ve favorecida la participación relativa de las empresas medianas con exportaciones anuales inferiores a un millón de dólares. Considerando la distribución total del universo de empresas exportadoras a través del indicador H-H (ver también Cuadro 3) se confirman ambos fenómenos.

Cuadro 3

Indicadores de concentración global de las exportaciones

	m=4 ^(a)	m=20	m=50	m=100	m=150	m=200	H-H ^(b)	N ^(c)
1981	15.3	41.7	66.5	81.1	88.0	92.0	0.013	888
1982	14.2	44.5	66.5	80.6	87.4	91.3	0.013	853
1983	15.8	46.4	66.6	81.6	88.3	92.2	0.014	912
1984	13.9	43.7	65.2	80.0	87.4	91.8	0.013	933
1985	16.3	44.7	60.1	80.3	88.0	92.1	0.014	909
1986	13.2	41.2	57.1	77.4	85.3	90.1	0.012	1002
1987	12.6	39.9	60.8	78.3	86.0	90.4	0.011	1044
1988	15.5	42.0	63.3	79.5	86.7	91.0	0.013	1024

(a) $C_{(m)}$ indicador discreto de concentración.

(b) H-H indicador acumulado Hirschman-Herfindhal.

(c) N número de empresas.

Fuente: idem cuadro 1.

2. Concentración de las exportaciones por sector 11/

El Cuadro 4 resume las principales estadísticas de exportación para cada uno de los sectores considerados. Entre los productos manufacturados los principales sectores por el volumen exportado se ordenan de la siguiente manera: Textil; Cuero; Química; Alimentos otros; Metalmecánica; Otras manufacturas. Desde el

11/ Se utilizó para clasificar a las actividades productivas la codificación CIIU. Se buscó aproximar la definición de sectores productivos mediante una agregación de productos similar a la utilizada en anteriores trabajos de forma de facilitar la comparabilidad de los resultados. Los sectores que se definieron son: alimentos manufacturados que incluye a los grupos 3112, 3113, 3114, 3115, 3117, 3118, 3119 y las agrupaciones 312, 313 y 314; textil (321); vestimenta (322); cuero (323 y 324); química que incluye a las divisiones 35 y 36; metalmecánica (37 y 38); otras manufacturas (33, 34, 39, 61, 62 y 95); carne y arroz (3111 y 3116); por último se encuentran los productos básicos (1110, 1130, 1210, 1220, 1301 y la división 29).

punto de vista del número de empresas los sectores que reagrupan el mayor número son: el sector Químico con el 24% de las empresas exportadoras con un valor exportado promedio por empresa de U\$S 0:592; el sector de exportaciones básicas que reagrupa también el 24% de las empresas pero con un valor promedio de U\$S 1:254; y el sector Textil que reúne el 18% de las empresas con un promedio exportado de U\$S1:749.

Cuadro 4

Estadísticas descriptivas de valores exportados por sector

	EP ^(a)	DT ^(b)	N	VT ^(c)	P ^(d)
Alimentos otros	730	1944	81	59130	4.2%
Textil	1749	5495	186	325335	23.3%
Cuero	1666	5451	105	174891	12.5%
Vestimenta	730	1716	113	82496	5.9%
Química	592	1536	236	139624	10.0%
Metalmecánica	293	1251	162	47473	3.4%
Otras manufacturas	156	644	163	25488	1.8%
Carne y Arroz	2291	6012	103	235941	16.9%
Exp. Básicas	1284	3687	237	304263	21.8%
Total	1006	3574	1024	1394641	100.0%

(a) valor promedio de exportación por empresa año 1988.

(b) desviación típica.

(c) valor total en miles de U\$S.

(d) estructura sectorial.

Del punto de vista de la concentración los nueve sectores considerados se reagrupan en dos (Ver cuadro 5). La Química, las Exp. Básicas, y el sector Textil, y el resto de los sectores por otro lado. El primer grupo se caracteriza por tener una estructura más dispersa del punto de vista de la concentración de las exportaciones por empresa, con índices de H-H entre 0.03 y 0.05. El estadístico C(m) confirma esta apreciación y en particular muestra la gran similitud entre el sector Químico y el de las Exportaciones Básicas.

Cuadro 5

Indicadores de concentración de las exportaciones por sector

	$C^{(m)}$				H-H ^(b)	N ^(c)
	m=2 ^(a)	m=4	m=10	m=20		
Alimentos otros	35.5	57.7	76.4	89.2	0.0988	81
Textil	26.3	39.7	60.1	81.2	0.0581	186
Cuero	39.3	59.3	76.3	90.1	0.1105	105
Vestimenta	22.4	39.3	66.4	82.7	0.0573	113
Química	12.5	23.8	50.2	72.0	0.0327	236
Metalmecánica	45.2	55.9	73.3	84.4	0.1180	162
Otras manufacturas	43.5	51.3	65.5	79.6	0.1429	163
Carne y Arroz	25.5	46.6	76.1	88.9	0.0759	103
Exp. Básicas	19.7	31.5	51.1	70.2	0.0388	237
Total	9.0	15.5	28.2	42.0	0.0132	1024

(a) $C^{(m)}$ indicador discreto de concentración

(b) H-H indicador acumulado Hirschman-Herfindhal.

(c) N número total de empresas.

FUENTE: idem cuadro 1.

III. Performance exportadora: definición y tipología de las empresa de acuerdo a esta variable.

En este capítulo se elaborará una muestra de empresas exportadoras de acuerdo al producto principal de exportación. En segundo término, se desarrollarán los criterios utilizados para elaborar la variable performance exportadora. A partir de la misma se elaborará una tipología del dinamismo exportador a nivel de empresa. En tercer lugar, se realizarán algunas asociaciones de carácter descriptivo con el tamaño exportador y el sector de actividad de la empresa.

A. La construcción de la muestra

Debido a que la primera etapa es de carácter descriptivo se buscará construir una muestra que abarque un número importante de empresas exportadoras de manufacturas. Para ello se utilizará una definición muy general de industria de manera que se abarquen un conjunto amplio de actividades 12/. Se utilizará el año más reciente del período (1988) como punto de referencia de este análisis, aunque también se integrará información de la totalidad de la serie para el conjunto de firmas que exportan en 1988 13/.

En el año 1988 se registraron un total de 1024 empresas que exportaron al exterior del país. Se buscó seleccionar a las empresas de acuerdo a si ingresaban al mercado externo a través de la venta de manufacturas. Para ello fue necesario adjudicar a cada empresa una actividad productiva (CIIU 4 dígitos). Dado que es frecuente la situación de que una misma empresa exporta productos correspondientes a actividades productivas diferentes se adoptó el criterio de seleccionar aquellas empresas cuya actividad productiva principal estuviera en la manufactura. Mediante este criterio se pudieron seleccionar 831 empresas. Este grupo de firmas exporta por un total de U\$S 1130: de los cuales más del 90% corresponden a bienes manufacturados. Por otra parte el total de exportaciones de manufacturas es de alrededor de U\$S1090: y alrededor de un 95% se encuentra presente dentro de la muestra de empresas diseñada.

Es importante señalar, que en esta investigación la unidad de análisis básica es la empresa exportadora y no los sectores

12/ Se definió actividad industrial a partir de la gran división 3 de la Clasificación Internacional Uniforme' de Actividades Económicas (CIIU REV. 2), ver Anexo A.

13/ Las empresas que no exportaron en 1988 pero lo hicieron en algún otro año del período podrán ser objeto de estudios posteriores en donde se busque establecer las causas de porqué desaparecen de la oferta exportadora del país.

o mercados como en anteriores trabajos. La agregación y la construcción de variables subsiguientes son funcionales a este enfoque no siendo necesariamente la mejor forma de dar cuenta de aspectos estructurales de las exportaciones identificados y analizados en otros documentos.

B. La definición de performance exportadora

Un elemento central del análisis es realizar una adecuada definición de la variable performance exportadora. El estudio teórico-estadístico posterior se concentrará en establecer asociaciones con otras variables y en especificar un modelo que busque explicar el comportamiento de las empresa desde esta perspectiva. La abundante información disponible, series temporales de exportación por empresa, permite construir varios indicadores diferentes de performance y realizar diversas combinaciones de los mismos.

Se van a considerar dos dimensiones para definir, en el período 1981-1988, la performance exportadora. La primera se vincula a la modalidad de participación de la empresa a lo largo del mismo. En tal sentido, interesa diferenciar las empresas que tienen una presencia permanente en el mercado externo del resto de las exportadoras.

Las firmas que no satisfagan estos criterios se denominan como no permanentes y dentro de ellas se diferencian dos grupos: las exportadoras nuevas; y las exportadoras inestables. Se ha definido exportadoras nuevas a todas aquellas empresas no permanentes que una vez que han ingresado al mercado externo se han mantenido en él. Las exportadoras inestables son el resto de las firmas 14/.

La segunda dimensión hace referencia explícita al dinamismo exportador. Se utiliza para ello la evolución de la serie de ventas externas de la empresa. Se han combinado dos criterios para definir dinamismo: uno de intensidad y el otro de estabilidad. El primero de ellos, establece que la empresa ha sido dinámica si manifiesta una tasa de crecimiento mayor a la tasa global y por lo tanto incrementa su participación en el total 15/. Se considera como período de referencia la recuperación reciente de la economía (1985-1988). El segundo

14/ La condición (a un nivel operacional) que se estableció para seleccionar a las empresas nuevas, dentro del conjunto de las no permanentes, fue la de que si aparecían en un año con un registro de exportación mayor a cero, en ningún año posterior a esta fecha podían tener un registro nulo.

15/ Se optó por utilizar la tasa de crecimiento global como una primer a aproximación, en rigor debería haberse empleado la tasa de crecimiento por sectores para definir dinamismo.

criterio, busca aproximarse a medir la estabilidad de este crecimiento en igual período. El objetivo es aproximarse a medir si el nivel alcanzado en la tasa de crecimiento es el resultado de bruscas oscilaciones o de una senda de incremento estable 16/. Se define la estabilidad en función de que la empresa registre un aumento permanente en el valor exportado en cada uno de los años de la recuperación.

Finalmente se construye un indicador sintético de la intensidad del crecimiento con su estabilidad. Las empresas que hayan tenido algunas de las dos cualidades se consideran como dinámicas. A partir de la combinación de la modalidad de participación de la empresa y de la dinámica de crecimiento en la recuperación reciente es posible construir la siguiente tipología de la performance exportadora:

Cuadro 6

Tipología de las empresa por performance exportadora

	DINAMICAS		NO DINAMICAS
		I	
PERMANENTES	1	I	2
		I	
		I	
		I	
NO PERMANENTES		I	
		I	
NUEVAS	3	I	4
		I	
INESTABLES ^(a)		5	

^(a) no se distingue en esta categoría dos niveles de dinamismo.

La variable performance exportadora, así construida, adquiere cinco valores posibles en las empresas exportadoras de manufacturas como producto principal en el año 1988: permanentes dinámicas (1); permanentes no dinámicas (2); nuevas dinámicas (3); nuevas no dinámicas (4); e inestables (5). La significación

16/ La síntesis de estos dos criterios es posible de resolver metodológicamente de forma más rigurosa estimando una regresión entre valor exportado por la empresa y un "trend". Aquellas empresas que registren un coeficiente mayor al promedio junto a un buen ajuste son las que han crecido en forma intensa y estable lo cual satisface la idea de dinamismo que se maneja. La información de base permitiría haber procedido de esta forma.

y las principales características de cada grupo se presenta en la siguiente tabla:

Cuadro 7

**Empresas, exportaciones promedio y totales según tipología de performance exportadora
(Año 1988)**

Performance	N emp ^(a)	E emp ^(b)	Total	Participación	
				N Emp	Valor
1	131	3172	415532	15.8%	36.8%
2	152	3180	483360	18.3%	42.8%
3	344	582	200208	41.4%	17.7%
4	62	190	11780	7.5%	1.0%
5	142	137	19454	17.1%	1.7%
Total	831	1360	1130334	100%	100%

(a) número de empresas

(b) exportación promedio por empresa en miles de U\$S corrientes.

Fuente: idem cuadro 1.

Las empresas exportadoras permanentes (1 y 2) concentran el 80% del valor exportado y representan la tercera parte del número total de exportadoras de la muestra. Las empresas inestables (5) si bien alcanzan a ser el 17% del total de firmas exportadoras aportan poco menos del 2% del valor exportado.

En cuanto a las empresas nuevas, las más importante son las dinámicas (3) aunque posiblemente este grupo se encuentra sobredimensionado. El coeficiente de variación del valor exportado por empresa es muy superior al que se verifica en el resto de los casos, lo cual sugiere que se ha construido un grupo muy heterogéneo. La solución podría ser redefinir a la variable dinamismo para las empresas nuevas y exigir al mismo tiempo que se satisfaga el criterio de intensidad y estabilidad en el crecimiento.

El valor exportado promedio desciende persistentemente con la performance exportadora. Las empresas permanentes (1 y 2) presentan una tamaño medio muy superior a las otras categorías. En el resto, las nuevas dinámicas son en promedio más grandes.

C. Performance y tamaño exportador

A los efectos de completar un panorama descriptivo de la performance exportadora a nivel de empresa interesa conocer que asociación existe con la variable tamaño exportador.

El tamaño exportador se definió a partir de la distribución por deciles de la población total de valor exportado por empresa en el año 1988. Se seleccionaron seis estratos de tamaño 17/.

Cuadro 8

Tamaño	Rango ^(a)	%VP ^(b)	%Emp ^(c)
1	(0.0, 0.1]		
2	(0.1, 0.5]	10	81.9
3	(0.5, 1.0]		
4	(1.0, 2.0]	10	7.1
5	(2.0, 5.0]	10	3.5
6	(5.0, 66.]	70	6.5
Total	(0.0, 66.]	100	100.0

(a) intervalo en millones de U\$S.

(b) porcentaje de valor exportado.

(c) porcentaje de empresas.

Fuente: CEPAL, Oficina de Montevideo.

Existe una gran asociación entre tamaño y performance exportadora a nivel de empresa. El supuesto de que las variables son independientes fue contrastado estadísticamente con el test de hipótesis de Chi-cuadrado, como puede observarse en el reporte que se presenta en el cuadro 9, verificándose la asociación.

17/ El primer decil fue desagregado en tres debido al gran número de firmas (81.9%) que se sitúan por debajo de U\$S1:. Los estratos más pequeños son: las que exportan menos de U\$S :.1 (tamaño 1); entre U\$S :.1 y U\$S :.5 (tamaño 2); entre U\$S :.5 y U\$S 1: (tamaño 3). Entre U\$S 1: y U\$S 2: (tamaño 4) se encuentra el tercer estrato constituido por el segundo decil y representa el 7.1% de las empresas. El quinto estrato (tamaño 5) se ubica entre U\$S 2: y U\$S 5: que representa el tercer decil y concentra el 3.5% de las firmas. El estrato superior a U\$S5: (tamaño 6) agrupa a los siete últimos deciles es decir el 70% del valor exportado y representa el 6.4% de las empresas.

La estructura global del cruzamiento confirma la primera apreciación descriptiva. Al incrementarse el tamaño aumenta la probabilidad de encontrar una empresa permanente o nueva dinámica. Sin embargo, pueden realizarse algunas apreciaciones complementarias.

Para las permanentes dinámicas se constata que es muy poco sensible al tamaño de la empresa. Las permanentes pero no dinámicas se concentran en los tres estratos inferiores en cuanto a tamaño de empresas, pero en la categoría participan también las "grandes" y "muy grandes", que comprenden a más del 20% del total de empresas permanentes y no dinámicas. En las nuevas dinámicas se acentúa la concentración en los intervalos de tamaño "muy pequeñas" (61.9%) y "pequeñas" (24.1%) aunque aún se registran participaciones de algunas empresas de tamaño superior. Finalmente, las nuevas no dinámicas y las inestables configuran el extremo de la asociación, concentrándose en más del 90% de los casos en los tamaños definidos como pequeños.

Cuadro 9

Cruzamiento tamaño y performance

Número		Performance-----										Total	
Fila	Columna	I	1.00I	2.00I	3.00I	4.00I	5.00I						
Tamaño		+	+	+	+	+	+	+	+	+			
Muy pequeñas	1.00	I	14	I	53	I	213	I	45	I	106	I	431
		I	3.2	I	12.3	I	49.4	I	10.4	I	24.6	I	51.9
		I	10.7	I	34.9	I	61.9	I	72.6	I	74.6	I	
Pequeñas	2.00	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
		I	25	I	26	I	83	I	12	I	27	I	173
		I	14.5	I	15.0	I	48.0	I	6.9	I	15.6	I	20.8
Medianas p	3.00	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
		I	27	I	26	I	20	I	4	I	6	I	83
		I	32.5	I	31.3	I	24.1	I	4.8	I	7.2	I	10.0
Medianas g	4.00	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
		I	20.6	I	17.1	I	5.8	I	6.5	I	4.2	I	
		I	16	I	15	I	11	I		I	2	I	44
grandes	5.00	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
		I	36.4	I	34.1	I	25.0	I		I	4.5	I	5.3
		I	12.2	I	9.9	I	3.2	I		I	1.4	I	
Muy grandes	6.00	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
		I	23	I	13	I	9	I	1	I	1	I	47
		I	48.9	I	27.7	I	19.1	I	2.1	I	2.1	I	5.7
		I	17.6	I	8.6	I	2.6	I	1.6	I	.7	I	
		I	26	I	19	I	8	I		I		I	53
		I	49.1	I	35.8	I	15.1	I		I		I	6.4
Column			131		152		344		62		142		831
Total			15.8		18.3		41.4		7.5		17.1		100.0

Chi-Square	D.F.	Significance
259.37	20	.0000

Fuente: Elaborado por CEPAL, Oficina de Montevideo, en base a información del BCU

Anexo AConstrucción de la base de datos 18/

Para desarrollar la presente investigación era imprescindible construir una base de datos a nivel de empresa. Para ello se consideraron dos posibilidades: diseñar e implementar una encuesta; o recopilar y ligar información ya existente. La primera alternativa es el camino tradicional y quizás el más directo. Sin embargo, presenta una serie de restricciones. Por un lado, el nivel de recursos a volcar para elaborar una encuesta de un número representativo de empresas supera ampliamente los disponibles por este proyecto de la Oficina de la CEPAL en Montevideo.

En segundo término, se tuvo la percepción de que las empresas enfrentan una fatiga ante este tipo de investigaciones. Se las entrevista reiteradas veces, se les pregunta las mismas cosas y finalmente no se procesa adecuadamente la información recabada. Existen, necesario es señalarlo, problemas respecto a la transparencia en el manejo de los datos a nivel de la firma los cuales parecerían exceder el imprescindible celo comercial que sobre los mismos debe haber. En este proyecto, si bien la unidad de análisis es la empresa, en todos los casos se harán públicos los datos únicamente a nivel agregado.

Adicionalmente en el sector oficial existe un vasto conjunto de información a nivel de empresa que se encuentra dispersa y subutilizada. El objetivo entonces, fue detectar y ligar bases de datos a nivel de empresa. La información al encontrarse junta se potencia mutuamente, incrementando las posibilidades del análisis.

La base de datos fundamental que se utilizó fue la proveniente de la información de la cintas de Comercio Exterior del BROU. A partir de ellas se construyó un archivo, para el período 1981-1988 con la siguiente estructura de registro: empresa; producto; destino; volumen; valor. A su vez se recabó información sobre inversión y actividades en eventos de comercio exterior (asistencia a ferias y participación en misiones oficiales). Para ligar la información proveniente de fuentes distintas fue necesario utilizar un archivo que vincula el código de la empresa con el nombre comercial de la misma.

18/ Es necesario señalar la valiosa colaboración recibida por un conjunto de dependencias oficiales que proporcionaron la información solicitada en forma oportuna y de la manera más adecuada, lo cual facilitó el procesamiento posterior. De entre ellas se destacan especialmente a: Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Finanzas; la Unidad de Promoción Industrial del Ministerio de Industria y Energía; y el Banco Central del Uruguay.

Se combinó la información por empresa con otra organizada por actividad productiva. Se utilizó la Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Económicas (CIIU REV. 2). Se emplearon para ello las tablas de conversión que se presentan en el documento de la CEPAL-Oficina de Montevideo, Clasificación de las exportaciones de bienes de Uruguay según criterio económico (LC/MVD/R.33, mayo de 1989). La ventaja de utilizar esta codificación es que permite vincular las estadísticas de comercio exterior con las industriales (por ejemplo la Encuesta Industrial que elabora la Dirección de Estadística y Censo) 19/.

La tarea de elaboración de la base datos con las características señaladas fue una labor que implicó un objetivo en si mismo de esta etapa de la investigación, dado lo valioso de la información manejada. Hacia el futuro se abren importantes líneas de trabajo. Una de las cuales se vincula con la propia base, en la medida que es posible seguir ampliando su contenido.

19/ Para compatibilizar las cifras a nivel de producto del documento citado y este trabajo es necesario tener en cuenta dos situaciones específicas. La primera se refiere a la pesca, la cual está incluida dentro del grupo 3114 mientras que en este documento se respetó la tabla publicada y se incluyó dentro del grupo 1301. El segundo punto de discrepancia se encuentra dentro del grupo 3112, en donde nuevamente se respetó la tabla, lo cual implica que varios productos lácteos quedan agregados dentro del grupo 1110 (productos agropecuarios).